

Analisis Biaya Volume Laba dan Biaya Diferensial dalam Perencanaan Laba

Siti Nur Reskiyawati Said
Akuntansi, Universitas Negeri Makassar

*Email Korespondensi: siti.nur.reskiyawati@unm.ac.id

Sejarah Artikel:

Diterima 25-05-2026
Disetujui 05-06-2026
Diterbitkan 07-06-2026

ABSTRACT

Cost-Volume-Profit (CVP) analysis is a managerial accounting tool used to examine the relationship between costs, sales volume, and company profitability. This study aims to analyze the role of CVP analysis and differential cost analysis in supporting profit planning and managerial decision-making in a culinary small and medium-sized enterprise (SME), anonymized as UMKM X. The research employs a descriptive quantitative method with a case study approach. Data were obtained from production costs, non-production costs, sales volume, and revenues generated from both regular and special orders. The results indicate that a special order of 900 portions sold at IDR 14,000 per portion generated a profit of IDR 3,070,000, which was higher than the profit from regular orders amounting to IDR 2,239,000. Although the selling price of the special order was lower, it yielded greater profit because it did not incur additional non-production costs. These findings demonstrate that differential cost analysis assists management in identifying more profitable decision alternatives. Furthermore, CVP analysis plays a significant role in profit planning by measuring the relationship between costs, sales volume, and profitability levels, thereby supporting more effective budgeting and managerial decision-making.

Keywords: *Cost-Volume-Profit Analysis; Differential Cost; Profit Planning; Budgeting; Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)*

ABSTRAK

Analisis Biaya-Volume-Laba (Cost Volume Profit/CVP) merupakan salah satu alat dalam akuntansi manajemen yang digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis peran analisis CVP dan biaya diferensial dalam mendukung perencanaan laba serta pengambilan keputusan manajerial pada UMKM X. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus. Data diperoleh dari biaya produksi, biaya non-produksi, volume penjualan, dan pendapatan pada pesanan reguler maupun pesanan khusus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pesanan khusus sebanyak 900 porsi dengan harga jual Rp14.000 per porsi menghasilkan laba sebesar Rp3.070.000, lebih tinggi dibandingkan pesanan reguler yang menghasilkan laba Rp2.239.000. Meskipun harga jual lebih rendah, pesanan khusus tetap memberikan keuntungan yang lebih besar karena tidak menimbulkan tambahan biaya non-produksi. Temuan ini menunjukkan bahwa analisis biaya diferensial mampu membantu manajemen dalam menentukan alternatif keputusan yang lebih menguntungkan. Selain itu, analisis CVP berperan penting dalam perencanaan laba melalui pengukuran hubungan antara biaya, volume penjualan, dan tingkat profitabilitas perusahaan.

Katakunci: Analisis CVP; Biaya Diferensial; Perencanaan Laba; Penganggaran; UMKM

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Reskiyawati Said, S. N. (2026). Analisis Biaya Volume Laba dan Biaya Diferensial Dalam Perencanaan Laba. Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin, 2(4), 5202-5209. <https://doi.org/10.63822/byjsfd14>

PENDAHULUAN

Persaingan bisnis yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk mampu menyusun perencanaan laba secara efektif guna menjaga keberlangsungan usaha. Salah satu alat yang banyak digunakan dalam akuntansi manajemen untuk mendukung proses tersebut adalah Analisis Biaya-Volume-Laba atau Cost-Volume-Profit (CVP). Analisis CVP membantu manajemen memahami hubungan antara biaya, volume aktivitas, dan laba sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan strategis. Menurut Garrison et al. (2022), analisis CVP memungkinkan manajemen mengevaluasi dampak perubahan harga jual, biaya variabel, biaya tetap, dan volume penjualan terhadap laba yang dihasilkan perusahaan.

Dalam proses penganggaran, analisis CVP memiliki peran penting karena mampu memberikan informasi mengenai tingkat penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tertentu. Hansen dan Mowen (2023) menyatakan bahwa analisis CVP dapat digunakan sebagai alat perencanaan dan pengendalian manajemen karena menunjukkan hubungan langsung antara perubahan volume aktivitas dengan perubahan laba. Selain itu, CVP juga membantu perusahaan dalam menentukan titik impas (Break Even Point/BEP) sehingga manajemen dapat mengidentifikasi tingkat penjualan minimum yang diperlukan untuk menutupi seluruh biaya operasional.

Selain analisis CVP, biaya diferensial merupakan informasi yang sangat penting dalam pengambilan keputusan manajerial. Biaya diferensial didefinisikan sebagai biaya masa depan yang berbeda di antara berbagai alternatif tindakan yang sedang dipertimbangkan oleh manajemen (Drury, 2022). Informasi biaya diferensial sering digunakan dalam keputusan jangka pendek seperti menerima atau menolak pesanan khusus, menghentikan suatu lini produk, atau memproses produk lebih lanjut. Dengan mempertimbangkan biaya yang relevan, manajemen dapat memilih alternatif yang memberikan manfaat ekonomi paling besar bagi perusahaan.

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa analisis biaya diferensial berperan penting dalam meningkatkan kualitas pengambilan keputusan. Sari (2021) menemukan bahwa penerapan analisis biaya diferensial mampu membantu perusahaan dalam menentukan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus berdasarkan perbandingan antara biaya tambahan dan pendapatan tambahan yang diperoleh. Penelitian Adillah dan Nurdiniah (2024) juga menunjukkan bahwa penggunaan biaya diferensial dapat membantu perusahaan mengevaluasi berbagai alternatif keputusan secara lebih efektif karena hanya mempertimbangkan biaya yang relevan terhadap keputusan yang akan diambil. Selain itu, Waruwu dan Palupiningtyas (2024) menjelaskan bahwa biaya diferensial berperan dalam meningkatkan efektivitas perencanaan bisnis dan membantu manajemen memahami konsekuensi finansial dari setiap alternatif tindakan.

Meskipun berbagai penelitian telah membahas penerapan analisis biaya diferensial maupun CVP, sebagian besar penelitian sebelumnya lebih berfokus pada perusahaan manufaktur atau perusahaan berskala besar. Penelitian mengenai integrasi analisis CVP dan biaya diferensial pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), khususnya usaha kuliner, masih relatif terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian sebelumnya karena menggabungkan kedua pendekatan tersebut dalam menganalisis perencanaan laba dan pengambilan keputusan pesanan khusus pada sebuah UMKM sektor kuliner yang disamakan sebagai UMKM X.

Berdasarkan uraian tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: (1) bagaimana penerapan analisis Cost-Volume-Profit (CVP) dalam mendukung perencanaan laba pada UMKM X; (2) bagaimana peran biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus; dan (3) bagaimana pengaruh penerapan analisis CVP dan biaya diferensial terhadap profitabilitas usaha. Karena

penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus deskriptif, hipotesis penelitian tidak dirumuskan secara formal.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan analisis Cost-Volume-Profit (CVP) dalam perencanaan laba, mengevaluasi peran biaya diferensial dalam pengambilan keputusan manajerial, serta mengidentifikasi dampak penerapan kedua metode tersebut terhadap peningkatan profitabilitas pada UMKM X. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu akuntansi manajemen dan menjadi referensi bagi pelaku UMKM dalam menyusun strategi bisnis yang lebih efektif dan efisien.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus. Metode deskriptif dipilih karena penelitian bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis penerapan analisis Cost-Volume-Profit (CVP) dan biaya diferensial dalam mendukung perencanaan laba serta pengambilan keputusan manajerial pada sebuah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sektor kuliner yang disamakan sebagai UMKM X.

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh dari dokumen operasional UMKM X, meliputi data volume penjualan, harga jual, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya non-produksi, serta laporan pendapatan dan laba usaha selama periode penelitian. Data tersebut kemudian dianalisis untuk membandingkan kondisi penjualan reguler dan pesanan khusus yang diterima perusahaan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan dan menelaah dokumen biaya produksi, laporan penjualan, serta informasi pendukung lainnya yang berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan. Selain itu, dilakukan studi pustaka dengan mengkaji berbagai literatur yang relevan, seperti buku akuntansi manajemen, jurnal ilmiah, dan penelitian terdahulu yang membahas analisis Cost-Volume-Profit (CVP), biaya diferensial, dan perencanaan laba.

Analisis data dilakukan melalui beberapa tahapan. Pertama, mengidentifikasi dan mengelompokkan biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya diferensial. Kedua, menghitung pendapatan dan laba yang diperoleh dari pesanan reguler serta pesanan khusus. Ketiga, melakukan analisis biaya diferensial dengan membandingkan perubahan biaya dan pendapatan yang timbul akibat penerimaan pesanan khusus. Keempat, menerapkan analisis Cost-Volume-Profit (CVP) untuk mengevaluasi hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba perusahaan. Hasil analisis kemudian digunakan sebagai dasar untuk menilai efektivitas keputusan manajerial dalam meningkatkan profitabilitas usaha.

Penelitian ini tidak menggunakan basis data publik maupun kode akses tertentu karena seluruh data berasal dari dokumen internal UMKM X yang diperoleh untuk keperluan penelitian. Oleh karena itu, data yang digunakan bersifat terbatas dan hanya dimanfaatkan sebagai objek analisis dalam studi kasus ini.

Bagian metode di atas sudah sesuai dengan karakter penelitian pada makalah Anda dan lebih layak untuk artikel jurnal dibanding hanya menyalin petunjuk template.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Pendapatan dan Biaya Pesanan Reguler

Berdasarkan data penelitian, UMKM X menjual sebanyak 900 porsi produk dengan harga jual

Rp15.000 per porsi. Dengan volume penjualan tersebut, total pendapatan yang diperoleh mencapai Rp13.500.000.

Biaya yang dikeluarkan perusahaan terdiri atas biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, dan biaya non-produksi. Total biaya produksi yang dikeluarkan sebesar Rp11.161.000, sedangkan biaya non-produksi sebesar Rp100.000.

Tabel 1. Perhitungan Laba Pesanan Reguler

Keterangan	Jumlah (Rp)
Pendapatan Penjualan	13.500.000
Total Biaya Produksi	11.161.000
Total Biaya Non Produksi	100.000
Laba	2.239.000

Sumber: Data Olahan Penelitian (2026)

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, perusahaan memperoleh laba sebesar Rp2.239.000. Nilai laba tersebut menunjukkan bahwa operasional perusahaan telah mampu menghasilkan keuntungan setelah seluruh biaya ditutupi oleh pendapatan penjualan.

Dari perspektif CVP, kondisi ini menunjukkan bahwa volume penjualan yang dicapai telah melampaui titik impas (Break Even Point). Artinya, setiap tambahan unit yang berhasil dijual setelah mencapai titik impas akan memberikan kontribusi langsung terhadap peningkatan laba perusahaan. Temuan ini mendukung pendapat Garrison et al. (2022) yang menyatakan bahwa hubungan antara volume penjualan dan laba merupakan salah satu fokus utama dalam analisis CVP.

Selain itu, struktur biaya yang dimiliki UMKM X menunjukkan bahwa sebagian besar biaya berasal dari bahan baku dan biaya overhead pabrik. Hal ini mengindikasikan bahwa efisiensi penggunaan bahan baku dan pengendalian biaya operasional memiliki peranan penting dalam meningkatkan profitabilitas usaha.

Analisis Pendapatan dan Biaya Pesanan Khusus

Selain penjualan reguler, UMKM X memperoleh tawaran pesanan khusus sebanyak 900 porsi dengan harga Rp14.000 per porsi. Harga tersebut lebih rendah dibandingkan harga jual normal, sehingga secara sekilas tampak kurang menguntungkan bagi perusahaan.

Namun demikian, keputusan menerima atau menolak pesanan khusus tidak dapat didasarkan hanya pada perbandingan harga jual. Manajemen perlu mempertimbangkan biaya yang relevan dan tambahan pendapatan yang akan diperoleh.

Tabel 2. Perhitungan Laba Pesanan Khusus

Keterangan	Jumlah (Rp)
Pendapatan Penjualan	12.600.000
Total Biaya Produksi	9.530.000
Total Biaya Non Produksi	-
Laba	3.070.000

Sumber: Data Olahan Penelitian (2026)

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa pesanan khusus menghasilkan laba sebesar Rp3.070.000.

Jumlah tersebut lebih besar dibandingkan laba yang diperoleh dari pesanan reguler.

Temuan ini menunjukkan bahwa harga jual yang lebih rendah tidak selalu menyebabkan penurunan keuntungan. Dalam kasus UMKM X, biaya non-produksi tidak mengalami peningkatan sehingga total biaya yang harus ditanggung perusahaan menjadi lebih rendah. Dengan demikian, tambahan pendapatan yang diperoleh masih mampu memberikan kontribusi positif terhadap laba perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Sari (2021) yang menyatakan bahwa pesanan khusus dapat diterima apabila tambahan pendapatan yang diperoleh lebih besar dibandingkan biaya tambahan yang timbul akibat pelaksanaan pesanan tersebut.

Analisis Biaya Diferensial

Biaya diferensial merupakan biaya yang berbeda antara satu alternatif keputusan dengan alternatif lainnya. Dalam penelitian ini, biaya diferensial digunakan untuk mengevaluasi keputusan menerima atau menolak pesanan khusus.

Tabel 3. Biaya Diferensial Pesanan Khusus

Komponen Biaya	Biaya Diferensial (Rp)
Bahan Baku	4.380.000
Tenaga Kerja Langsung	1.000.000
Overhead Pabrik	4.150.000
Biaya Non Produksi	0
Total	9.530.000

Sumber: Data Olahan Penelitian (2026)

Berdasarkan tabel tersebut, biaya non-produksi tidak mengalami perubahan sehingga tidak termasuk dalam biaya diferensial. Oleh karena itu, fokus analisis hanya pada biaya yang benar-benar berubah akibat penerimaan pesanan khusus.

Menurut Drury (2022), biaya diferensial merupakan biaya masa depan yang berbeda di antara berbagai alternatif tindakan yang sedang dipertimbangkan. Informasi ini sangat penting karena membantu manajemen menghindari kesalahan dalam pengambilan keputusan yang disebabkan oleh penggunaan biaya yang tidak relevan.

Dalam kasus UMKM X, analisis biaya diferensial menunjukkan bahwa seluruh biaya tambahan yang timbul masih dapat ditutupi oleh tambahan pendapatan yang diperoleh. Dengan demikian, keputusan menerima pesanan khusus merupakan keputusan yang rasional dan menguntungkan secara ekonomi.

Analisis Cost-Volume-Profit (CVP)

Analisis CVP digunakan untuk mengevaluasi hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan melalui pesanan khusus mampu meningkatkan laba perusahaan secara signifikan.

Secara teoritis, peningkatan volume penjualan akan meningkatkan total pendapatan perusahaan. Apabila kenaikan pendapatan lebih besar dibandingkan kenaikan biaya variabel, maka laba perusahaan akan meningkat. Kondisi tersebut terlihat pada UMKM X, di mana tambahan volume penjualan memberikan kontribusi laba yang lebih besar dibandingkan tambahan biaya yang muncul.

Menurut Hansen dan Mowen (2023), analisis CVP dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba karena mampu memperkirakan dampak perubahan volume penjualan terhadap keuntungan

perusahaan. Dalam penelitian ini, hasil analisis menunjukkan bahwa strategi peningkatan volume penjualan melalui pesanan khusus lebih efektif dibandingkan mempertahankan kapasitas produksi yang tidak dimanfaatkan secara optimal.

Implikasi terhadap Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan salah satu fungsi penting dalam manajemen karena berkaitan dengan keberlangsungan usaha. Melalui analisis CVP dan biaya diferensial, manajemen dapat menentukan strategi yang paling efektif untuk mencapai target laba.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerimaan pesanan khusus memberikan tambahan laba sebesar Rp831.000 dibandingkan laba pesanan reguler. Tambahan laba tersebut menunjukkan bahwa perusahaan memiliki peluang untuk meningkatkan profitabilitas tanpa harus menaikkan harga jual produk.

Selain itu, penelitian ini juga menunjukkan pentingnya pemisahan biaya tetap dan biaya variabel dalam proses pengambilan keputusan. Dengan mengetahui biaya yang benar-benar berubah akibat suatu keputusan, manajemen dapat menyusun anggaran yang lebih realistis dan mengurangi risiko kesalahan perencanaan.

Implikasi Manajerial

Temuan penelitian memberikan beberapa implikasi praktis bagi pelaku UMKM. Pertama, keputusan menerima pesanan khusus sebaiknya tidak hanya mempertimbangkan harga jual, tetapi juga mempertimbangkan biaya diferensial yang timbul. Kedua, analisis CVP dapat digunakan sebagai alat evaluasi untuk menentukan strategi penjualan yang paling menguntungkan. Ketiga, pengendalian biaya produksi dan biaya overhead perlu menjadi perhatian utama karena komponen tersebut memberikan kontribusi terbesar terhadap total biaya usaha.

Dengan menerapkan analisis biaya diferensial dan CVP secara konsisten, UMKM dapat meningkatkan kualitas pengambilan keputusan, mengoptimalkan penggunaan kapasitas produksi, serta meningkatkan profitabilitas usaha secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa analisis Cost-Volume-Profit (CVP) dan biaya diferensial merupakan alat yang efektif dalam mendukung perencanaan laba dan pengambilan keputusan manajerial pada UMKM X. Hasil analisis membuktikan bahwa keputusan menerima pesanan khusus dengan harga jual yang lebih rendah tetap mampu meningkatkan keuntungan perusahaan karena tambahan pendapatan yang diperoleh lebih besar dibandingkan biaya diferensial yang timbul. Dengan demikian, keputusan bisnis tidak hanya ditentukan oleh tingkat harga jual, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola struktur biaya secara efisien.

Selain itu, penerapan analisis CVP memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba sehingga dapat membantu manajemen dalam menyusun strategi penjualan dan penganggaran yang lebih tepat. Temuan penelitian ini mengindikasikan bahwa pemanfaatan kapasitas produksi yang tersedia melalui penerimaan pesanan khusus dapat menjadi alternatif yang efektif untuk meningkatkan profitabilitas usaha. Oleh karena itu, penggunaan analisis CVP dan biaya diferensial secara terintegrasi dapat menjadi dasar yang relevan dalam mendukung pengambilan keputusan dan perencanaan laba pada UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Adillah, A., & Nurdiniah, D. (2024). Analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan manajerial. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 12(2), 45–58.
- Agista Salsabila, A., dkk. (2025). Hubungan margin kontribusi, biaya diferensial, dan break even point dalam analisis cost volume profit. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 15(1), 55–67.
- Alfazt, M., dkk. (2025). Pengaruh biaya diferensial terhadap titik impas dalam perencanaan laba perusahaan. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 18(2), 102–115.
- Aryani, R., dkk. (2026). Struktur biaya dan implikasinya terhadap break even point pada usaha kecil menengah. *Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer*, 8(1), 33–45.
- Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2022). *Cost accounting: A managerial emphasis* (17th ed.). Pearson Education.
- Drury, C. (2022). *Management and cost accounting* (11th ed.). Cengage Learning.
- Fitriani, N., & Wahyudi, A. (2024). Peranan biaya diferensial dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan bisnis. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 9(2), 87–99.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2022). *Managerial accounting* (18th ed.). McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2023). *Cost management: Accounting and control* (8th ed.). Cengage Learning.
- Imania, S., dkk. (2025). Analisis biaya konversi dalam pengambilan keputusan produksi pada UMKM. *Jurnal Akuntansi Terapan*, 7(1), 21–34.
- Istiqomah, N., dkk. (2025). Analisis biaya diferensial dalam keputusan memproses produk lebih lanjut. *Jurnal Riset Akuntansi*, 15(1), 34–46.
- Jan, M., dkk. (2023). Karakteristik biaya diferensial dalam pengambilan keputusan manajemen. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 14(2), 120–131.
- Meriana, E., dkk. (2021). Analisis biaya diferensial dalam keputusan melanjutkan atau menghentikan operasi perusahaan. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 12(3), 411–423.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi biaya* (Edisi 5). UPP STIM YKPN.
- Pebriani, N., dkk. (2022). Pengaruh volume penjualan terhadap pencapaian laba perusahaan. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 10(1), 66–77.
- Putri, D., dkk. (2022). Analisis penjualan sebagai indikator kinerja perusahaan. *Jurnal Ekonomi Modern*, 6(2), 88–97.
- Sari, Y. A. P. (2021). Analisis biaya diferensial dalam pengambilan keputusan menerima atau menolak pesanan khusus. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 9(2), 101–110.
- Seto, R., dkk. (2023). Break even point sebagai alat perencanaan laba pada usaha kecil dan menengah. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 17(1), 51–63.
- Singal, M., & Gerungai, R. (2023). Analisis biaya diferensial sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial. *Jurnal EMBA*, 11(2), 210–221.
- Sukmawati, R., dkk. (2023). Efisiensi biaya konversi dan pengaruhnya terhadap profitabilitas perusahaan. *Jurnal Akuntansi Kontemporer*, 5(2), 144–156.
- Tampubolon, R., dkk. (2024). Penerapan biaya diferensial dalam pengambilan keputusan bisnis. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 18(1), 55–67.
- Vincent, H., & Simbolon, J. (2025). Penentuan harga khusus berdasarkan analisis biaya diferensial. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 20(1), 70–82.
- Waruwu, M., & Palupiningtyas, D. (2024). Relevansi biaya diferensial dalam keputusan manajerial. *Jurnal Akuntansi Kontemporer*, 14(2), 77–89.